

First Steps – Ihr Weg zur eigenen Dialogmarketing Kampagne

Sie sind vermutlich hier gelandet, weil Sie erfahren möchten wie eine Zusammenarbeit mit OfficeCall aussieht. Wir bieten Ihnen einen Überblick über die ersten Schritte bis hin zu Ihrer ersten Kampagne.

Schritt 1 – OfficeCall finden – oder gefunden werden:

Sie sind auf der Suche nach einem starken Partner für Dialogmarketing und Vertriebsunterstützung über Google, Mundpropaganda oder die sozialen Medien auf OfficeCall gestoßen und haben schnell bemerkt, dass Sie von unseren Leistungen profitieren könnten. Vielleicht haben wir auch bereits Ihr Potenzial erkannt und Sie zuerst kontaktiert. In jedem Fall ist es nun an der Zeit, herauszufinden, wie OfficeCall zu Ihnen und Ihren Bedürfnissen passt.

Schritt 2 – Kontakt aufnehmen:

Im zweiten Schritt folgt die Kontaktaufnahme von Ihrer Seite. Eine unverbindliche Kontaktaufnahme stellt den Direktkontakt her und öffnet die Tür für einen ersten Dialog. Hierin führen beide Parteien einen Fachaustausch und lernen sich und die spezifischen Herausforderungen des Marktes weiter kennen. Das Ergebnis wird ein erstes Kurzkonzzept für eine Kampagne sein.

Schritt 3 – Besprechung des Konzeptes:

Bereits bei der Besprechung des Kurzkonzzeptes mit einem Vertriebs- und/ oder Marketingverantwortlichen wird eine starke Basis für die zukünftige Zusammenarbeit geschaffen. Ziel ist es, Ihre individuellen Bedürfnisse und die Gegebenheiten Ihres (Ziel-)Marktes zu eruieren. Auf dieser Grundlage wird das Konzept weiter angepasst, um eine maßgeschneiderte Kampagnenplanung zu ermöglichen. Dazu werden die Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit abgesteckt: Wie viele Adressen werden bearbeitet und wo liegen die Hauptziele? Werden Termine vereinbart oder wird nur Kontakt hergestellt? Wie lassen sich Ihre Vorstellungen und Ziele realisieren?

Schritt 4 – Das Briefinggespräch

Das Briefinggespräch ist das Herzstück einer jeden Kampagne. Gerne kommen wir für dieses wichtige Gespräch zu Ihnen vor Ort ins Unternehmen – auf Wunsch kann aber auch ein Videocall organisiert werden. Im intensiven Austausch erhalten wir Fachinformationen über das Produkt oder die Dienstleistung (Stichwort USP) aber auch über Mitbewerber und Herausforderungen des Marktes. Die Ergebnisse dienen als Grundlage für die hausinterne Besprechung der Gesprächsinhalte. So ist das OfficeCall Team optimal auf die Telefonie mit den Zielkunden vorbereitet.

Schritt 5: Der Start

Alle formellen Fragen sind an diesem Punkt bereits geklärt. OfficeCall hat Ihre Rufnummer eingestellt und ist bereit, in Ihrem Namen Kundenkontakt aufzunehmen. Die zugeteilten Mitarbeiter wurden intensiv auf das Projekt vorbereitet. Nach einer Woche der Telefonie folgt ein intensiver Austausch per Videocall, um die bisherige Strategie an der Praxis zu messen. Hier stellt sich die Frage, welche Anpassungen vorgenommen werden, um die laufende Arbeit zu optimieren. Müssen oder können die Erwartungen angepasst werden oder wird der aktuelle Kurs gehalten? Zu diesem Zeitpunkt liegen bereits erste Ergebnisse vor und Sie haben einen ersten Eindruck von der Arbeit des OfficeCall Teams erhalten. Sie sind jetzt ein OfficeCall Kunde und profitieren vollumfänglich von unseren Leistungen und Erfahrungen. Der Vertrieb erhält erste qualifizierte Leads oder je nach Vereinbarung auch Verkaufstermine mit interessierten Kunden. Am Ende des Monats erhalten Sie zusätzlich eine umfangreiche Auswertung mit allen wichtigen Kennzahlen.

Sehen Sie es bereits vor sich?

Für ein unverbindliches Erstgespräch fordern Sie einen Rückruf an oder melden Sie sich direkt unter:

0251 / 237 76 30